



Consultores en Administración
C.E.B.M. y Asociados S.C.P

Cómo Iniciar un Negocio Exitoso (Segunda Parte)

16 pasos básicos para convertir una idea en un verdadero negocio

Fecha: 9 Septiembre 2006
Editado por: Leobardo Cortes Manica
Información obtenida de: Business 2.0

En esta entrega, continuamos nuestra serie de pasos para lograr un negocio exitoso. El mes anterior analizamos la Fase Uno: Establecimiento de la Empresa, donde se exponían las bases para la creación de un negocio.

En la edición de este mes estudiaremos la **Fase Dos: Crear el Prototipo del Producto o Servicio**. Un prototipo es un bosquejo o diseño inicial del producto o servicio que se desea ofrecer en el mercado. Este modelo servirá para poder convencer a posibles inversionistas e incluso presentarlo a varios clientes prospectos con el objetivo de validar que la idea de negocio sea comercial, así como también poder definir las principales características del producto y guiar el desarrollo del producto.

Paso 6: Cuida tu Propiedad Intelectual

Objetivo: Asegurar los derechos de propiedad intelectual y patentes de la idea

Las patentes y la ley de patentes son un gran dolor de cabeza para los emprendedores con ideas innovadoras por lo cual es necesario siempre tener una vía legal para evitar plagios. La mayoría de los consejeros están de acuerdo que es necesario asegurar el buen crecimiento de la idea con la mejor protección legal de la misma.

A medida que cada emprendedor se abre paso en compartir y mostrar la idea con posibles clientes o inversionistas, es necesario proteger la propiedad intelectual. Por tal motivo, debe considerarse llenar una patente provisional, la cual no involucra los requisitos formales y todo el papeleo de una patente completa pero permite tener el distintivo de “patente pendiente” con lo cual la idea estará protegida hasta que se tenga la disponibilidad de llevar a cabo todos los procedimientos para completar el registro de la patente.

Paso 7: Rodéate de Asesores

Objetivo: Formaliza la red de personas que pueden ayudarte mejor

Los consejeros de una empresa deben ser un grupo de 6 a 12 personas que tengan experiencia en la industria o el mercado que se desea atacar, conexiones exitosas, capital para invertir o idealmente estas tres características. En esta segunda fase, tiene sentido rodearse de personas con el conocimiento técnico sobre el producto que se desea sin embargo también es necesario rodearse de personas que puedan responder preguntas sobre como administrar una empresa naciente. Trata de evitar reuniones masivas, la mayor parte de ellas son ineficientes. En vez de ello, se sugiere reunirse con un experto para discutir temas sobre una tarea en específico.

Paso 8: Construye el Prototipo

Objetivo: Pon a prueba el producto o servicio

La construcción de un prototipo es un proceso iterativo. Primero es necesario comenzar de una manera simple con un proceso o modelo básico o algunas imágenes del mismo. Después, este modelo puede mostrarse a algunos clientes potenciales con el fin de obtener retroalimentación para definir las especificaciones del producto. Contrata profesionales en caso de requerir un trabajo especializado, tratando siempre que radiquen dentro de la misma ciudad con el fin de revisar el trabajo continuamente.

En este paso, es importante que el abogado diseñe contratos de confidencialidad y cláusulas de no competencia para ser firmados por todos los profesionales contratados con el fin de evitar espionaje industrial o robo de información.

En nuestra siguiente entrega, continuaremos con la **Fase Tres: Desarrollo Inicial del Producto o Servicio.**

Sobre CEBM y Asociados SCP

CEBM y Asociados SCP es una empresa dedicada a ofrecer servicios especializados en áreas como son capacitación centrada en la persona, consultoría integral, administración del capital intelectual, selección efectiva de personal, desarrollo de nuevos negocios, asesoría para el diseño educativo y optimización de tecnologías de información.

Creemos firmemente que las personas y sus habilidades son el motor de toda estrategia de negocios por ello es indispensable la participación conjunta para contribuir de manera sustancial en la productividad, rentabilidad y competitividad de la organización. Es por ello que nuestra misión está orientada a satisfacer con calidad las necesidades de su empresa.

En CEBM y Asociados contamos con veinte años de experiencia en nuestro ramo y tenemos el firme propósito de servir a las empresas, instituciones y asociaciones apoyándolas en la mejora continua empleando tecnología de punta con un equipo de profesionales altamente capacitados.

Llámanos, escríbenos o visita nuestra página en Internet para obtener mayor información de nuestros servicios. Estamos a tus órdenes para atender tus necesidades.

CEBM Y ASOCIADOS SCP

Calle 15 # 189^a x 16

Col. García Ginerés

Mérida, Yucatán 97070



+52 (999) 9251829



+52 (999) 9203426



www.cebm.com.mx



info@cebm.com.mx